

BTS Management Commercial Opérationnel

La voie pour devenir responsable d'une unité commerciale



Formation en 2 ans :

- par voie scolaire
- par apprentissage

Inscription en BTS MCO

Modalités d'inscription

- **Voie scolaire** : inscription sur Parcoursup (bacheliers)
- **Voie par apprentissage** : admission après entretien, étude du dossier et obtention d'un contrat d'apprentissage auprès d'une entreprise

Témoignages

« J'ai beaucoup aimé cette filière qui permet de faire face à la réalité avec des périodes en entreprise dès la première année. Il s'agit d'un programme très enrichissant qui nous permet d'obtenir une multitude de débouchés à la fin de ces deux années de BTS. » **Angelina**

« Ces deux années de BTS ont été une réussite grâce à tous les professeurs et intervenants qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques m'ont permis de me dépasser et de réussir que ce soit dans le domaine scolaire ou professionnel. ! » **Alexandre**

Contacts et renseignements

Voie scolaire

- Frédérique Martin : frederique.martin@ac-besancon.fr
- Jonathan Kerleau : jonathan.kerleau@ac-besancon.fr

Apprentissage

- Lionel Comtet, Directeur Délégué aux Formations : lionel.comtet@ac-besancon.fr

Qualités requises

- Motivation pour les métiers du commerce
- Assiduité et implication
- Capacité à s'organiser de manière autonome
- Aptitude à manipuler les chiffres
- Capacité d'analyse et esprit pratique

Public concerné

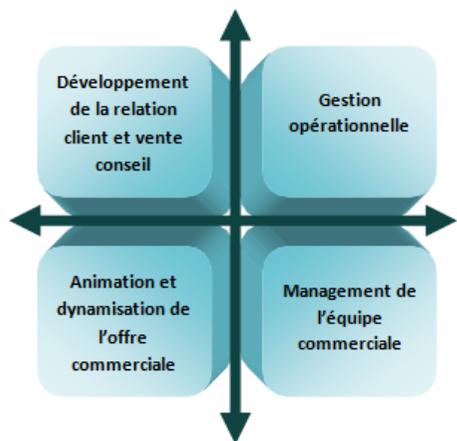
- Les titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou de certains baccalauréats professionnels
- Les étudiants souhaitant se réorienter après d'autres études supérieures

Formation

Le BTS MCO forme aux métiers de la gestion d'unités commerciales, de la relation client ainsi que du management d'équipe.

Cette formation intègre l'évolution de la digitalisation, permet d'être rapidement opérationnel et offre une bonne insertion professionnelle dans de nombreux secteurs d'activités.

La formation s'articule autour de quatre axes :



Horaires hebdomadaires de formation

Parcours de formation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Matières obligatoires		
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante étrangère	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	6 h	5 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	6 h
Gestion opérationnelle	4 h	4 h
Management de l'équipe commerciale	4 h	4 h
Matières facultatives		
Langue vivante étrangère 2	2 h	2 h
Entrepreneuriat	2 h	2 h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 h	2 h

Epreuves à l'examen

- **Epreuves ponctuelles écrites** : Culture générale et expression, Culture économique juridique et managériale, Gestion opérationnelle, Langue vivante
- **CCF** : Développement de la relation client et vente conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Management de l'équipe commerciale, Langue vivante

Une formation professionnalisante

Voie scolaire

- **Stages de 14 à 16 semaines** répartis sur les deux années



Apprentissage

- **Rythme d'alternance sur deux semaines** : 3 jours en CFA et 2 jours en entreprise la première semaine, 2 jours en CFA et 3 jours en entreprise la deuxième semaine
- 35 heures par semaine
- 20 semaines de formation au CFA et 32 semaines en entreprise par an dont 5 semaines de congés payés

Les spécificités de la formation

- Ateliers professionnels : accompagnement dans la recherche de stage, ateliers de pratiques relationnelles
- Journées d'intégration : courses d'orientation, visites de sites historiques, jeux d'évasion...
- Production de contenus digitaux, présence sur les réseaux sociaux
- Organisation de conférences
- Rencontres avec des professionnels...



Après le BTS MCO

Insertion professionnelle

- Prendre la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (supermarché, agence commerciale, site internet marchand...)
- Créer sa propre société et devenir entrepreneur
- Intégrer une unité commerciale en qualité de conseiller/vendeur, chargé de clientèle, marchandiseur, manager adjoint, responsable e-commerce...

Poursuite d'études

- Licences professionnelles du domaine commercial
- Licence générale AES, Economie-Gestion, Sciences de Gestion
- Ecoles de commerce et de gestion